

# Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 1.1. Общество потребления: 3 квартал 2016 г.



## Содержание

### Введение

Методология	4
Динамика развития частного предпринимательства: общество потребления	6
Малый и средний бизнес: Москва	7
Малый и средний бизнес: Санкт-Петербург	8
Долговая нагрузка субъектов МСП	9
Общие выводы	12

## Введение

В настоящем исследовании «Тахометр малого и среднего бизнеса. Версия 1.1. Общество потребления» представлен анализ изменения доходности и инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса в постоянно меняющихся условиях российской экономики.

Основной задачей является измерение частоты изменения бизнес-процессов в сфере малого и среднего предпринимательства, вследствие оказываемого влияния государственной экономической политики.

Очередные попытки развития предпринимательской инициативы, связанные с имущественной поддержкой (льготные арендные ставки), временное сдерживание платы в системе Платон меркнут на фоне роста ЕНВД, роста числа процессов оспаривания кадастровой стоимости, что приведет в ближайшие годы к росту фискальной нагрузки, в условиях когда цена стала основным фактором.

Участие в государственных закупках основной части субъектов МСП пока остается на уровне национальной идеи, что связано с формированием невыполнимых правил участия и непрозрачности организации процедур закупки государственными монополиями.

Предложенная к реализации программа льготной аренды государственного имущества, хорошо развита в Москве и Санкт-Петербурге, тогда как в регионах России ставки аренды находятся на среднерыночном уровне.

Представленные в исследовании результаты, отражают продолжающуюся стагнацию института частного предпринимательства, не смотря на предпринимаемые государством меры поддержки и развития.

## Методология

Исследование проводилось на основании следующих допущений: срок ведения бизнеса (не менее 3-х лет), объем выручки, стоимость бизнеса (не менее 500 тыс. руб.), осуществление готового арендного бизнеса (предприниматели занимаются локальным, либо сетевым бизнесом не имея в собственности недвижимого имущества).

Пороговые значения формировались на основании объемов выручки от 500 тыс. руб. до 1 500 000 тыс. руб. (В исследовании использовались критерии предельных значений объема выручки согласно Постановлению Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. N 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" с изменениями от 1 января 2015 г.: микро-предприятия — до 120 млн. руб., малые—до 800 млн. руб., средние до 2 млрд. руб.).

В область исследования включены следующие сегменты:

- E-commerce;
- Техническое обслуживание транспорта;
- Оптовая и розничная торговля;
- Общественное питание;
- Услуги населению (образовательные услуги и сервис);
- Деловые услуги;
- Легкая промышленность.

Общее количество выборки составило 2 026 субъектов, в т.ч. 507 интервью с руководителями компаний.

При проведении исследования, использовались следующие бизнес-показатели инвестиционной привлекательности:

- P/E – коэффициент отражающий стоимость единицы прибыли компании (также может служить индикатором окупаемости бизнеса, в годах);
- EV/S – коэффициент характеризуется высокой степенью репрезентативности и определяется маржинальной операционной прибылью после уплаты налогов, а также стоимостью привлечения капитала (предполагается, что настоящий мультипликатор меньше остальных подвержен влиянию различий в бухгалтерском и налоговом учетах). Низкий коэффициент свидетельствует о высокой доходности компаний, т.е. чем ниже коэффициент, тем больше инвестор получит отдачи на вложенный капитал. Таким образом, определяется сколько рублей инвестиций платит инвестор за каждый рубль выручки;
- ROS (%) – рентабельность продаж, отражающая доходность каждой заработанной единицы выручки позволяет определить относительную степень эффективности.

В условиях недостаточности достоверной информации о деловой активности субъектов МСП в регионах России по итогам 3 кв. 2016 г., в исследовании представлены бизнес-показатели инвестиционной привлекательности по Москве и Санкт-Петербургу.

## Динамика развития частного предпринимательства: общество потребления

Результаты сравнительного анализа деловой активности МСБ в г. Москва (по видам предпринимательской деятельности)

№ п/п	Наименование	2013			2014			2015			1Q_2016			2Q_2016			3Q_2016		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Аптеки	1.4	0.2	10%	1.8	0.2	19%	12.9	2.5	8%	4.2	0.4	9%	4.2	0.3	8%	6.9	2.2	10%
2	Автосервисы	1.0	0.4	30%	1.4	0.6	32%	10.3	4.3	29%	2.5	1.1	30%	9.0	5.4	28%	10.0	4.2	31%
3	Автомойки, включая услуги шиномонтажа	1.3	0.4	40%	1.9	0.9	38%	10.8	5.4	30%	1.4	0.4	25%	7.7	3.4	34%	11.9	3.1	33%
4	Шиномонтажи	1.2	0.3	41%	1.2	0.3	37%	1.3	0.4	33%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Кафе	1.2	0.4	27%	1.4	0.3	25%	8.0	2.9	26%	4.2	0.7	24%	6.1	2.4	24%	4.7	1.1	24%
5	Рестораны	1.0	0.5	26%	1.7	0.4	22%	8.3	2.5	24%	8.3	2.4	23%	8.3	2.4	22%	8.3	2.4	26%
6	Продуктовые магазины	1.8	0.2	16%	1.0	0.2	22%	2.1	0.4	20%	1.4	0.3	22%	2.0	0.5	26%	1.4	0.3	21%
7	Магазины одежды и обуви	1.1	0.4	32%	1.2	0.3	29%	9.6	1.3	27%	5.3	1.3	31%	4.4	1.8	31%	8.4	1.7	30%
8	Хостелы	1.3	0.5	42%	1.8	0.9	45%	6.5	2.2	37%	1.8	0.6	35%	1.2	0.5	41%	6.8	2.2	41%
9	Детские центры развития	1.5	0.4	38%	1.3	0.5	37%	8.9	2.6	30%	2.8	1.0	36%	6.3	1.1	32%	10.2	4.0	33%
10	Туристические фирмы	0.4	0.1	6%	0.7	0.1	11%	3.0	0.7	8%	2.2	1.1	6%	3.3	0.8	10%	2.0	1.2	3%

В 3 квартале инвестиционная привлекательность МСП показывает разнонаправленную динамику, что свидетельствует о продолжающейся стагнации. Показатель периода окупаемости (P/E) по итогам 3 квартала составил 1,4–11,9 лет, против 1,2–9 лет во 2-м и 1,4–8,3 лет в 1-м квартале, соответственно, что характеризуется продолжающейся рецессией.

Однако ожидания инвесторов (EV/S) в 3-м квартале находились на уровне 0,3–4,2 рублей приходящихся на 1 рубль инвестиций, тогда как во 2-м этот показатель составлял 0,5–5,4 рублей.

По данным предпринимателей сектора «розничной торговли», программа льготной аренды государственного имущества наиболее распространена в Москве и Санкт-Петербурге. Так ставки аренды в центральных районах Москвы и Санкт-Петербурга предлагаемые ДИГМ и КГИ соответственно, со стандартной отделкой от 100 кв.м. составляют от 5 т.р. за кв.м в год. Однако в связи с краткосрочностью программ, как правило до 3 лет, предпринимательская инициатива ограничивается сроком действия льготной аренды госимущества, т.к. основная часть предпринимателей остается в группе «микробизнеса».

Последние 2 года, в условиях сокращающейся покупательной способности и переориентации потребителей на стоимость товаров/услуг, а не на качество, предприниматели разрабатывают новые инструменты мотивации. Салоны красоты заключают контракты на обслуживание своих клиентов с расположенными в непосредственной близости кафе и ресторанами, что позволяет посетителям не выходя из салона заказывать блюда по дисконтным ценам, с доставкой.

## Малый и средний бизнес: Москва

### Розничная и оптовая торговля

Наименование	P/E			EV/S			ROS		
	Min	Max	Average	Min	Max	Average	Min	Max	Average
Магазины цветов	0.1	5.4	1.4	0.1	1.0	0.3	4%	57%	26%
Магазины детских товаров	0.6	3.3	1.7	0.1	1.4	0.5	7%	52%	26%
Мебельные салоны	0.5	4.8	1.5	0.1	1.1	0.3	7%	40%	20%
Магазины строительных материалов	0.2	3.2	1.5	0.1	0.8	0.3	16%	29%	22%
Компании оптовой торговли	0.2	11.7	2.2	0.1	2.2	0.5	5%	53%	24%

По итогам 3 кв. 2016 г средняя доходность инвестиций в сфере торговли непродовольственными товарами составила 0,3—0,5 рублей на 1 рубль выручки, при этом меньшая отдача наблюдается у магазинов детских товаров, выступающих в категории товаров первой необходимости. Рентабельность продаж, наоборот ниже всего у мебельных салонов, что объясняется высокой себестоимостью реализуемых товаров и ростом стоимости сырья. Показатели инвестиционной привлекательности компаний оптовой торговли остаются на стабильном уровне, однако средняя рентабельность продаж сократилась с до 26% до 24% кварталом ранее.

В условиях сокращающегося спроса, 73% респондентов отмечает, что начинают диверсифицировать риски посредством ведения непрофильной коммерческой деятельности. Например в медицинских центрах осуществляется продажа экологически чистых товаров для дома и здорового питания, свободные площади формируют не только под кабинеты для проведения терапии, а также под индивидуальные групповые занятия единоборствами и др. видами спорта.

Наименование	Стоимость бизнеса, RUB			Ежегодная чистая прибыль, RUB			Ежегодная выручка от продаж, RUB		
	Min	Max	Average	Min	Max	Average	Min	Max	Average
Магазины цветов	500,928	12,160,000	2,843,185	436,992	23,630,592	4,154,576	1,639,680	100,430,592	19,217,062
Магазины детских товаров	701,568	38,400,000	5,914,035	360,192	30,720,000	3,869,799	2,400,000	230,400,000	21,979,480
Мебельные салоны	550,000	35,402,560	6,995,974	714,240	29,827,712	4,496,932	6,004,224	321,311,744	32,153,817
Магазины строительных материалов	576,000	11,776,832	4,923,224	1,501,440	8,564,736	4,315,112	7,200,000	42,825,216	20,265,224
Компании оптовой торговли	1,000,768	330,880,000	31,485,208	600,576	56,832,000	10,204,262	2,461,504	339,200,000	54,049,336

43% респондентов в сфере общественного питания отмечают следующие механизмы конкуренции: «заключение договоров на доставку обедов с юридическими лицами; с экскурсионными компаниями на обслуживание туристических групп; со строительными компаниями на доставку обедов на участки».

Кафе и рестораны для привлечения посетителей низкого и среднего ценовых сегментов, организуют трансляцию спортивных мероприятий, выполняя функцию кафе-ресторана в дневное время и кафе-бара в ночное время.

## Малый и средний бизнес: Санкт-Петербург

### Сравнительный анализ доходности сфере торговли и услуг

№ п/п	Наименование	2013			2014			2015			1Q_2016			2Q_2016			3Q_2016		
		P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS	P/E	EV/S	ROS
1	Автосервисы	1,4	0,4	30%	1,2	0,3	33%	7,0	2,0	29%	2,8	1,3	29%	4,8	1,3	25%	8,4	3,6	30%
2	Продуктовые магазины	1,3	0,2	14%	1,2	0,3	21%	5,4	1,0	24%	3,2	0,5	18%	5,4	1,7	25%	6,3	1,3	19%
3	Хостелы	1,2	0,6	51%	1,7	0,5	38%	12,5	7,3	41%	2,2	0,8	43%	11,1	3,2	46%	8,7	6,3	44%

Результаты исследований 3 квартала, свидетельствуют о стагнирующем состоянии института предпринимательства Санкт-Петербурга. Окупаемость «автосервисов» в 3 кв. 2016 составила 8,4 года, что превышает результаты итогов 2015 года, когда наблюдалось самое большое падение доходности МСБ. Также наблюдается сокращение доходности инвестиций до 3,6 рублей на 1 рубль выручки. Аналогичная ситуация в сфере торговли продовольственными товарами и туризма.

По данным предпринимателей, в последний год сектор «услуг» (автосервисы, автомойки, кафе, центры обучения) и сектор «торговли» (интернет-магазины) в качестве одного из каналов продвижения используют на постоянной основе купонные сервисы, что обеспечивает порядка 20-30% доходов.

Предприниматели в сфере технического обслуживания транспорта (автомойки), отмечают повышенный интерес к государственным закупкам, так порядка 28% респондентов принимали за последний год участие в государственной закупке по обслуживанию автомобилей Санкт-Петербургского экономического форума, Пенсионного фонда и других ведомств. Другим не менее популярным инструментом продаж, является подписание договоров обслуживания с автосервисами.

46% опрошенным респондентам внедряемые методы повышения продаж товаров/услуг, позволили «остаться на том же уровне доходности, что и годом ранее, либо на уровне безубыточности». 64% опрошенных свидетельствуют о сокращении доходов, из них 21% собирается внедрять новые конкурентные инструменты, учитывая «управленческие ошибки в стратегии и тактике развития бизнеса».



## Долговая нагрузка субъектов МСП

### Сельскохозяйственные предприятия

Показатели кредиторской задолженности сельхозпредприятий увеличились в среднем с 7,4—16,3 млн. рублей (2010) до 9,4—134,6 млн. рублей (2015). Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась с 260 до 319 дней, а кредиторской задолженности со 286 до 563 дней.

Обратная ситуация наблюдается в Свердловской области, где средние значения кредиторской задолженности увеличились с 10,1 (2010) до 42,2 млн. рублей (2015) при сокращающемся периоде погашения дебиторской и кредиторской задолженности, 2143 против 44 дней в 2010, и 4292 против 96 дней в 2015 соответственно.

Неоднозначная ситуация наблюдается в Казани (рост кредиторской задолженности с 15,6 (2010) до 134,6 (2015) млн. рублей, при сокращении периода погашения кредиторской задолженности с 509 до 163 дней), Московской области (рост кредиторской задолженности с 11,8 (2010) до 86,3 (2015) млн. рублей, при увеличении периода погашения кредиторской задолженности с 375 до 2472 дней), Ленинградской области (рост кредиторской задолженности с 10,9 (2010) до 68 (2015) млн. рублей, при увеличении периода погашения кредиторской задолженности с 80 до 838 дней).

Увеличение кредиторской задолженности в анализируемом периоде объясняется реализацией программы 2020 в части поддержки сельхозпроизводителей, однако увеличение сроков периода погашения кредиторской задолженности свидетельствует о сокращающейся норме чистой прибыли, которая по итогам 2015 года в среднем составила 2% по всем 10 городам, что связано с кратным удорожанием сельскохозяйственной техники, сырья (малые предприятия не имеют полного цикла, позволяющего произвести сырье) и переходом населения на модель сбережения, с заменой качественных товаров на дешевые аналоги.

## Предприятия оптовой и розничной торговли

За анализируемый период, в сфере розничной торговли наблюдается кратное увеличение показателя кредиторской задолженности, так к примеру в Новосибирской и Свердловской областях наблюдается прирост с 3,2-10,7 млн. рублей (2010) до 595,6-836 млн. рублей (2015), о чем свидетельствует значительный рост периода погашения кредиторской задолженности с 50 - 146 дней до 2476 – 5472 дней и высокий уровень просроченных кредитов, в связи с осложнениями возникшими при обслуживании займов. Среднее значение нормы прибыли за период 2010-2015 гг в Новосибирской области (-) 67%, в Свердловской 0%. Положительной значение чистой нормы прибыли за представленный период наблюдается Самарской области (+) 3% и Ленинградской (+) 1%.

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Москва и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	8 097 197	14 757 440	17 420 795	19 310 478	17 584 139	108 681 649
Чистая норма прибыли (ROS), %	-2%	-31%	-169%	-238%	-8%	-13%
<b>Санкт-Петербург и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	11 271 641	30 493 196	26 631 971	25 935 033	41 684 451	44 786 500
Чистая норма прибыли (ROS), %	2%	2%	-3%	8%	-2%	-4%
<b>Новосибирск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	3 267 879	8 475 043	16 653 073	15 608 554	25 016 644	595 628 667
Чистая норма прибыли (ROS), %	-42%	-13%	-3%	-8%	-222%	-117%
<b>Екатеринбург и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	10 690 517	12 274 960	10 016 325	14 071 224	14 490 403	836 085 333
Чистая норма прибыли (ROS), %	9%	-6%	-1%	-1%	-1%	-1%
<b>Нижний Новгород и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	2 083 682	1 223 824	5 284 929	5 237 412	2 165 600	7 790 000
Чистая норма прибыли (ROS), %	-1%	-195%	2%	3%	-5%	0%
<b>Казань</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	3 476 357	7 577 200	2 423 000	3 604 727	6 405 667	450 000
Чистая норма прибыли (ROS), %	3%	2%	4%	9%	7%	-26%
<b>Челябинск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	2 369 286	2 037 286	3 626 364	3 808 108	9 592 629	3 968 200
Чистая норма прибыли (ROS), %	5%	-1%	3%	-16%	1%	7%
<b>Омск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	1 979 675	684 111	5 286	3 447 231	5 283 615	1 205 500
Чистая норма прибыли (ROS), %	-19%	-4%	-11%	4%	2%	0%
<b>Самара и область</b>						
Чистая норма прибыли (ROS), %	3%	-1%	-1%	8%	5%	4%
<b>Ростов-на-Дону и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	2 380 667	2 427 514	12 913 759	12 770 286	11 776 111	156 568 000
Чистая норма прибыли (ROS), %	-2%	-8%	-2%	-13%	-16%	-128%

## Предприятия сферы здравоохранения

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Москва и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	3 838 328	7 313 210	7 374 862	6 933 068	8 905 623	21 074 666
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	100	233	5 167	4 210	455	2 699
<b>Санкт-Петербург и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	10 290 783	15 522 500	6 184 776	7 223 337	6 877 091	33 813 429
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	61	141	203	852	1 107	94
<b>Новосибирск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	6 431 000	4 683 000	3 413 077	2 634 643	1 454 246	8 169 000
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	61	74	66	107	204	30
<b>Екатеринбург и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	2 769 000	2 806 600	2 097 227	1 419 424	2 205 600	12 060 000
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	45	42	58	76	66	35
<b>Нижний Новгород и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	2 494 400	3 369 200	4 912 500	3 336 581	1 083 970	4 449 000
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	36	128	26	103	162	23
<b>Казань</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	7 235 500	5 849 889	5 134 526	4 591 839	5 003 000	74 840 500
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	915 084	72 767	76	64	343	101
<b>Челябинск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	4 278 500	9 635 800	2 245 375	2 450 810	1 847 040	345 200
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	583	83	64	114	113	260
<b>Омск и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	119 311	198 600	964 810	6 011 862	1 840 914	58 461 000
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	13	144	49	129	132	211
<b>Самара и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	1 388 389	1 257 385	899 185	570 175	392 415	4 309 000
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	355	29	30	54	60	3 459
<b>Ростов-на-Дону и область</b>						
Кредиторская задолженность, RUB	1 044 615	1 323 400	4 642 810	6 455 500	9 301 947	4 385 500
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	447	88	1 016	12 521	200	1 221

В 2015 году предприятия сферы здравоохранения показывают положительную динамику по сравнению с 2010-2011 гг., когда финансовое самочувствие находилось в отрицательной зоне.

Нейтральный уровень финансового самочувствия по итогам 2015 года имеют предприятия Челябинской и Самарской области, тогда как в Московской области этот показатель находится на уровне безубыточности. В Челябинской области наблюдается сокращение показателя кредиторской задолженности с 4,3 (2010) до 0,3 (2015) млн. рублей с последующим сокращением периода погашения кредиторской задолженности с 583 до 260 дней. Показатель чистой прибыли увеличился с 0,1 до 1,5 млн. рублей.

## Общие выводы

По результатам 3 кв. инвестиционная привлекательность МСБ в Москве и Санкт-Петербурге продолжает сокращаться по отношению к 1 кв. 2016 г.

В Москве показатель окупаемости бизнеса (P/E) составил 1,4-11,9 лет, против 1,4—8,3 лет в 1-м квартале. Доходность инвестиций в 3-м кв. (0,3—4,2 рублей) значительно сократилась по отношению к результатам 1-го квартала (0,3—2,4 рублей) на 1 рубль выручки.

В Санкт-Петербурге показатель окупаемости составил 6,3—8,7 лет, а доходность инвестиций 1,3-6,3 рублей на 1 рубль выручки, тогда как по итогам 1 кв. окупаемость находилась на уровне 2,2—3,2 лет, а доходность инвестиций 0,5—1,3 рубля.

23% предпринимателей высказали мнение «о необходимости повышения программы льготной аренды муниципального имущества с 3—4 лет до 6—7 лет и расширения номенклатуры объектов передаваемых в аренду».

Также по мнению 83% предпринимателей, за последние 9 месяцев текущего года наблюдается сокращение доходности, что связано с повышением цен со стороны поставщиков и сокращением реальных темпов продаж.

Мониторинг долговой нагрузки МСБ в сферах сельского хозяйства, торговли и здравоохранения 10 городов-миллионеров свидетельствует об ухудшении финансового самочувствия предприятий в 2015 году по отношению к 2010 году. По состоянию на 2015 год у анализируемых сельскохозяйственных предприятий значение соотношения периода погашения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности меньше 1, кроме Москвы (8,94), Казани (5,50) и Ростова-на-Дону (2,83). Это свидетельствует о сумме средств отвлеченных из оборота за счет роста дебиторской задолженности, превышающей сумму средств отвлеченных из оборота за счет источников кредитования, и связано с ухудшением финансового состояния сельскохозяйственных компаний МСП в 2015 году.

Самое высокое значение кредиторской задолженности по итогам 2015 г в сфере оптовой торговли у предприятий Свердловской области—836 млн. рублей при показателе нормы чистой прибыли (-) 1%, самое низкое в Казани—0,5 млн. рублей при показателе нормы чистой прибыли (-) 26%.

По данным предпринимателей, в последний год сектор «услуг» (автосервисы, автомойки, кафе, центры обучения) и сектор «торговли» (интернет-магазины) Москвы и Санкт-Петербурга активно используют купонные сервисы для продвижения товаров/услуг, что обеспечивает порядка 20-30% доходов.